
MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL DICAS DE SUCESSO

CARRINHO DE CACHORRO-QUENTE



FICHA TÉCNICA

© 2009. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE/MG
2012 e 2013. Adaptado e impresso pelo SEBRAE/MG
2018. Revisado e Atualizado pelo SEBRAE/MG

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS

É permitida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou por qualquer meio, desde que divulgada a fonte.

INFORMAÇÕES E CONTATOS

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais – SEBRAE/MG
Unidade de Desenvolvimento de Territórios, Liderança e Cooperativismo
Av. Barão Homem de Melo, 329, Nova Granada - CEP 30.431-285 - Belo Horizonte - MG.
Telefone 0800 570 0800 / Home: www.sebrae.com.br/minasgerais

SEBRAE/MG

Presidente do Conselho Deliberativo

TEODOMIRO DINIZ CAMARGOS

Diretor Superintendente

AFONSO MARIA ROCHA

Diretor de Operações

MARDEN MÁRCIO MAGALHÃES

Diretor Técnico

ANDERSON COSTA CABIDO

Unidade de Atendimento

Gerente

MÔNICA XAVIER SEGANTINI DE CASTRO

Equipe Técnica

VIVIANE SOARES DA COSTA - Autora

Unidade de Desenvolvimento de Territórios, Liderança e Cooperativismo

Gerente

ALESSANDRO FLÁVIO BARBOSA CHAVES

Equipe Técnica

ARIANE MAIRA CHAVES VILHENA

Unidade de Comunicação Integrada

Gerente

TERESA GOULART

Equipe Técnica

CARLOS CONTI

Equipe Técnica versão original

VIVIANE SOARES DA COSTA
AUGUSTO MANSO DE ANDRADE
BEATRIZ DE CARVALHO
HAROLDO SANTOS ARAÚJO
GABRIELA AGUIAR DE GODOY
WELLINGTON DAMASCENO DE LIMA

Equipe Técnica versão 2012 e 2013

VIVIANE SOARES DA COSTA
ARNOU DOS SANTOS
AUGUSTO MANSO DE ANDRADE
BEATRIZ DE CARVALHO
LUCIANA CRISTINE DE CARVALHO LESSA
WELLINGTON DAMASCENO DE LIMA

Equipe Técnica versão 2018

VIVIANE SOARES DA COSTA
BEATRIZ DE CARVALHO
LAURANA SILVA VIANA

Editoração Eletrônica

POPCORN COMUNICAÇÃO

C318 Carrinho de cachorro-quente. / Viviane Soares da Costa. Belo Horizonte: SEBRAE/MG, 2018. 24p.: il.

1. Gestão de negócios. 2. Alimentação fora do lar. I. Costa, Viviane Soares da. II. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Minas Gerais.

CDU: 658:640.435

INTRODUÇÃO.

A Série Microempreendedor Individual foi elaborada com o objetivo de oferecer dicas específicas sobre o seu negócio, orientações sobre como calcular o preço de produtos e serviços, orientações sobre como fazer o controle de caixa, além de indicação de outras instituições de apoio e de cursos.

A figura do Microempreendedor Individual (MEI) foi criada pela Lei Complementar 128 de 2008. Com a formalização, o empresário passa a fazer recolhimentos em valores fixos e adquire benefícios tributários e direitos previdenciários, como aposentadoria por idade ou por invalidez, auxílio-doença e licença-maternidade. No caso de aposentadoria, o valor estipulado é de um salário mínimo nacional vigente à época.

Na prática, os benefícios são ainda maiores, pois o empresário poderá atender a pessoas jurídicas (emissão de nota fiscal) e, dependendo da sua atividade, vender também para os órgãos públicos, por exemplo, pequenos consertos nas escolas, hospitais, entre outros. Dessa forma, poderá ampliar o seu faturamento.

O governo tem tido várias iniciativas para incentivar a formalização dos negócios informais existentes no país, como, por exemplo, a redução da alíquota do INSS e o aumento do limite de faturamento. E o Sebrae Minas, dando continuidade a seu trabalho de apoio ao MEI, apresenta a 4ª edição das cartilhas da Série Microempreendedor Individual, completamente reformuladas e orientadas para o aprimoramento do seu negócio.

Consulte também a cartilha “**O dia a dia do Microempreendedor Individual**”, que tem como objetivo responder a algumas dúvidas sobre o dia a dia da empresa. Nela você encontrará informações sobre as atividades diárias, mensais e anuais que precisam ser cumpridas, além de se orientar a fazer a gestão de sua empresa realizando controles que contribuirão para o sucesso do seu negócio.

O Sebrae Minas está à disposição para dar orientações por meio do portal www.sebrae.com.br/minasgerais, pela Central de Atendimento no **0800 570 0800** e nos Pontos de Atendimento localizados em diferentes municípios do estado de Minas Gerais.

Boa leitura!



SUMÁRIO

O NEGÓCIO	6
CALCULANDO O PREÇO DE VENDA	12
CONTROLE DIÁRIO DE CAIXA	15
COMO REGISTRAR SEU NEGÓCIO	16
SEBRAE MINAS E A GESTÃO DO NEGÓCIO	17
ENDEREÇOS ÚTEIS	18
REFERÊNCIAS	19

O NEGÓCIO



MERCADO

A venda de lanches em carrinhos é uma alternativa de negócio para quem dispõe de poucos recursos para investir na implantação de uma lanchonete em ponto fixo. Uma das principais vantagens desse tipo de atividade é à possibilidade de aproveitar demandas proporcionadas por feiras, eventos esportivos, festas, entre outros. Contudo, antes de se instalar em um ponto ou mudar de local, você deverá buscar informações junto aos organizadores dos eventos e/ou Prefeitura Municipal quanto à necessidade de obtenção de licenças especiais para operar.

Os vendedores ambulantes de lanches, usualmente, se especializam em determinadas linhas de produtos. Nesse sentido, é possível encontrar carrinhos de pipocas, algodão-doce, cachorro-quente, milho cozido, água de coco, churrasquinho, macarrão na chapa, entre outros.



ESTRUTURA

Os produtos podem ser oferecidos em carrinhos tradicionais ou mais equipados, como as minivans, que oferecem facilidades de deslocamento e transporte dos utensílios e do produto. Além disso, dependendo do local e da autorização da prefeitura, você poderá oferecer cadeiras para os clientes fazerem o lanche ali mesmo.



LOCALIZAÇÃO

Ter pontos definidos é uma estratégia e saber escolhê-los contribuirá para o seu sucesso. Lugares de grande movimentação, como centros urbanos, portas de escolas, faculdades, clubes, hospitais, são os mais indicados.

Mas fique atento, pois em algumas cidades o mercado já está saturado, e as prefeituras não estão concedendo novas licenças de funcionamento. Nesse caso será necessário buscar alternativas, como oferecer os serviços para festas de aniversário e outras comemorações.



ATENDIMENTO

O negócio é pensado para oferecer rapidez, mas, por mais que os lanches sejam rápidos, o cliente deseja o mínimo de conforto, higiene e qualidade. Não se descuide da qualidade das matérias-primas e dos produtos acabados, pois esses são aspectos essenciais para atrair e manter os clientes.

Toda a estratégia deve estar focada na construção de um padrão de atendimento que possibilite manter a experiência positiva do cliente. O padrão deve ser sempre o mesmo toda vez que o cliente voltar.

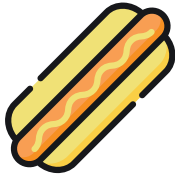
O número de negócios de alimentação é enorme e o cliente tem várias possibilidades de escolha. Ele não aceita descaso no atendimento e, se não for bem tratado, se não tiver uma experiência positiva, ele irá para outro lugar.

Esteja preparado para atender nos horários de pico, quando há um aumento da demanda. Normalmente, esses picos acontecem no horário do almoço, no final da tarde e começo da noite, quando as pessoas estão voltando para casa ou indo para a faculdade, por exemplo.

Avalie também a possibilidade de montar alguns pacotes, por exemplo, na compra de dois churrasquinhos ganhe desconto na compra da cerveja ou do refrigerante.



GESTÃO DO CARDÁPIO



Dependendo do modelo de negócio adotado será necessário organizar um cardápio, por exemplo, carrinho especializado em cachorro-quente deverá oferecer uma certa variedade de molhos e queijos especiais visando não restringir demais as opções e cair na mesmice.

Mesmo assim recomenda-se atenção para elaborar um cardápio adequado ao perfil do seu público e à sua capacidade de atendimento. O objetivo é facilitar o controle, agilizar o preparo e não necessitar de grande variedade de matéria-prima em estoque.

Os carrinhos de pipoca podem oferecer o produto com sabores variados, como bacon, queijo e pipoca doce. Mas lembre-se: pipoca boa é pipoca quentinha e feita na hora. Não ofereça pipoca fria e murcha aos clientes.

Os carrinhos de cachorro-quente também podem inovar. Ofereça aos clientes variações como queijo e presunto ralado ou um molho diferente. Teste algumas receitas e veja a aceitação do público. O item considerado mais crítico, nesse caso, é a maionese e o molho. Lembre-se que a maionese utilizada deverá ser a industrializada, devido aos altos índices de contaminação da maionese caseira. Fique atento às condições de armazenamento e preparo do alimento.

DICA DE QUEM CHEGOU LÁ!



Procure boas matérias primas. Isso é fundamental, porque a gente não consegue fazer bons produtos com insumos ruins. Não tem como transformar uma farinha ruim, uma carne de péssima qualidade em um produto bom.

Paulo Sérgio Nonaka - Fujiyama

INCREMENTE O SEU NEGÓCIO



Verifique a possibilidade de oferecer os seus produtos em comemorações de empresas e festas particulares nos períodos em que o movimento for fraco no seu ponto de venda.

GESTÃO DO NEGÓCIO



O preço, nesse ramo de atividade, é determinado pelo mercado, e o lucro irá depender da sua capacidade de controlar os custos. Portanto, não se descuide e acompanhe os gastos com matéria-prima, embalagens, entre outros.

O sucesso do seu negócio, em grande parte, dependerá da sua habilidade em saber comprar bem para poder vender melhor ainda.

INFORMAÇÕES LEGAIS



A atividade está sujeita à fiscalização sanitária, sendo obrigatória a obtenção do Alvará ou Licença Sanitária. Essa licença deve ser solicitada na Secretaria Municipal de Vigilância Sanitária, onde será informada a documentação necessária para sua regularização.

O empreendimento está sujeito a responsabilidade técnica e registro da empresa em órgão competente, devendo manter, em seu quadro, profissional habilitado perante o órgão ou conselho de classe fiscalizador de profissão regulamentada.

INFORMAÇÕES LEGAIS



Como a responsabilidade técnica para a atividade não é privativa de um órgão ou conselho de classe específico, consulte o Conselho Regional de Química - CRQ e Conselho Regional de Nutricionistas - CRN, para obter mais informações sobre o registro do empreendimento e a necessidade de profissional competente para responder pela atividade.

De acordo com a RDC 216/2004 - Dispõe sobre Regulamento Técnico de Boas Práticas para Serviços de Alimentação -, o responsável pelas atividades de manipulação dos alimentos deve ser o proprietário ou funcionário designado, devidamente capacitado, sem prejuízo dos casos em que há previsão legal para responsabilidade técnica.

Cuide da higiene do local, dos equipamentos/utensílios e das pessoas que trabalham no preparo dos alimentos. Você e seu ajudante devem manter os cabelos cobertos com redes ou toucas, unhas curtas, não usar anéis, brincos e pulseiras durante o preparo da comida e usar máscaras, por exemplo, em caso de resfriado.

Com relação à matéria-prima, fique atento para não comprar latas amassadas, enferrujadas ou produtos com aparência duvidosa e muito próximos à data de vencimento.

As atividades de preparação dos alimentos e o recebimento do dinheiro devem ser feitos por pessoas diferentes, de modo a evitar a contaminação dos produtos.

LEMBRE-SE!

Limpe o local onde estiver estacionado o carrinho e pense na melhor maneira de descartar o lixo que for se acumulando.



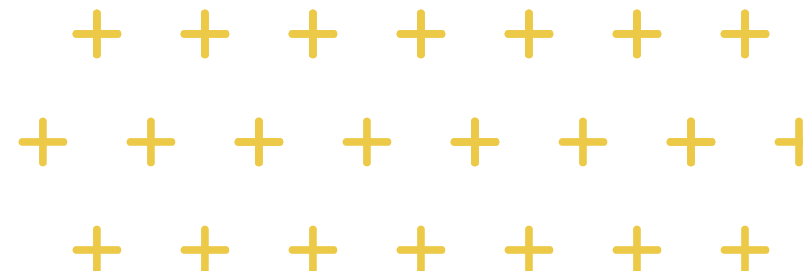
REGISTRO



Toda atividade possui um código que indica o que a empresa faz, conhecido como CNAE - Classificação Nacional de Atividade Econômica. Ela serve para identificar a atividade econômica em cadastros e registros de pessoa jurídica, bem como para efeitos de tributação.

Para que a sua empresa possa desenvolver as atividades pretendidas, é muito importante registrar corretamente os códigos CNAE.

A atividade de carrinho de cachorro-quente é classificada como **serviços ambulantes de alimentação** (5612-1/00).



CALCULANDO O PREÇO DE VENDA¹



Negócios da área de alimentação requerem conhecimento preciso sobre os custos. Veja um exemplo e não deixe de calcular os seus.

Cálculo do custo unitário para produção mensal de 900 cachorros-quentes acompanhados de um copo de refrigerante.

ITEM	VALOR (R\$)
Compra de matérias-primas. Alimentos necessários para produção de 900 cachorros-quentes (salsichas, pães, batata frita etc.). Se você gastou R\$ 1.400,00, a conta será R\$ 1.400,00 divididos por 900.	1,55
Refrigerante para acompanhar o cachorro-quente. Uma garrafa PET de 2 litros serve 10 copos de 200 ml. Suponha que o refrigerante seja R\$ 3,60; a conta será R\$ 3,60 divididos por 10.	0,36
Artigos descartáveis (saco plástico + copos descartáveis). O valor de uma embalagem contendo 1.000 sacos plásticos = R\$ 26,75. Já a embalagem com 1.000 copos descartáveis = R\$ 40,50. A soma dos dois valores, ou seja, R\$ 67,25 deve ser dividida pelos 900 cachorros-quentes.	0,08
Gás de cozinha, água, energia elétrica e telefone, se for o caso. Suponha um valor mensal de R\$ 310,00; esse valor deve ser dividido por 900 cachorros-quentes.	0,34
Custo de manutenção do carrinho ou automóvel (gasolina, seguros e manutenção). Suponha um valor de R\$ 500,00. O valor unitário seria de R\$ 500,00 divididos por 900.	0,56

1. Essa composição do preço de venda é apenas de um exemplo. Valores de mercado devem ser pesquisados e aplicados por você.



ITEM	VALOR (R\$)
Recolhimento fixo mensal² (ICMS = R\$ 1,00 + Contribuição Previdenciária = R\$ 47,70), ou seja, R\$ 48,70 divididos por 900.	0,05
Retirada do empreendedor = R\$ 954,00. Desse modo, teríamos R\$ 954,00 divididos por 900 cachorros-quentes.	1,06
Custo unitário do cachorro-quente	4,00
Preço de venda (unitário)	7,00
Lucro (unitário)	3,00
Total do custo mensal (R\$ 4,00 x 900 cachorros-quentes)	3.600,00
Faturamento mensal (R\$ 7,00 x 900 cachorros-quentes)	6.300,00
Lucro mensal (R\$ 3,00 x 900 cachorros-quentes)	2.700,00
Faturamento anual	75.600,00
Lucro anual	32.400,00

2. O valor do recolhimento fixo mensal é referente a 5% do salário mínimo vigente em jan./2018.

FIQUE DE OLHO!

É fundamental que o empresário defina um valor para sua retirada mensal, pois esse valor deverá compor os custos fixos do negócio. No exemplo acima, essa retirada foi de R\$ 954,00.



Lembre-se: o lucro é do negócio e não do empreendedor, portanto ele deverá ser reinvestido na empresa e servirá, por exemplo, para a compra de novos equipamentos, compra de novo automóvel e distribuição do lucro no final do exercício, ou seja, no final do ano, quando esse valor será distribuído entre a empresa e o dono.

Funcionário (a lei que regulamenta o Microempreendedor Individual só permite a contratação de um). A despesa com o funcionário é de R\$ 1.383,30. Esse valor corresponde ao salário mínimo R\$ 954,00 + encargos sociais que representam, em média, 45% do salário pago ao funcionário (3% de INSS + 8% de FGTS + 8,33% de 13º salário + 8,33% de férias + 2,78% de 1/3 de férias + 8,35% de aviso-prévio + 4% multa rescisória FGTS + 1,55% de FGTS sobre o 13º salário + 0,67% de FGTS sobre aviso-prévio). Portanto, R\$ 1.383,30 divididos por 900 cachorros-quentes.

Funcionário	1,54
Custo unitário do cachorro-quente, com um funcionário	5,54
Preço de venda (unitário)	7,00
Lucro (unitário)	1,46
Total do custo mensal (R\$ 5,54 x 900 cachorros-quentes)	4.986,00
Faturamento mensal (R\$ 7,00 x 900 cachorros-quentes)	6.300,00
Lucro mensal (R\$ 1,46 x 900 cachorros-quentes)	1.314,00
Faturamento anual	75.600,00
Lucro anual	15.768,00

Observe que, com a contratação de um funcionário, seu cachorro-quente terá um custo de R\$ 5,54 e seu lucro reduziria de R\$ 3,00 para R\$ 1,46. Vendendo 900, na primeira simulação, seu lucro seria de R\$ 2.700,00. No segundo caso, ou seja, com um empregado, o lucro seria de R\$ 1.314,00. Para compensar, você teria que aumentar o preço ou vender mais. Alertamos que o MEI só pode faturar até R\$ 81.000,00 por ano. Valores superiores a esse levariam sua empresa a mudar para a categoria de microempresa.

Lembre-se ainda de que, contratando o empregado, todos os registros, recolhimentos e obrigações deverão ser realizados por você ou por um contador.

FIQUE DE OLHO!

Ao definir o preço de venda é importante saber o preço praticado pelo mercado, mas, se você quiser oferecer produtos mais baratos do que a concorrência saiba que clientes podem não aceitar aumento de preço depois.



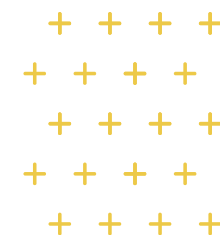
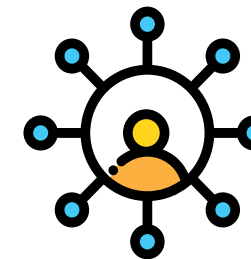
SUGESTÃO DE LEITURA

A Importância da Determinação do Preço de Venda

* Conheça orientações técnicas pertinentes quanto à demonstração do preço de venda, o qual deverá cobrir todos os custos e atingir a margem de lucro.

<http://www.sebrae.com.br/minasgerais>

GESTÃO DO NEGÓCIO



Empresa em funcionamento quer dizer que seus esforços deverão se concentrar na gestão e no aprimoramento do negócio. Essa fase irá exigir muita dedicação, atenção e ajustes contínuos.

A função principal do empresário é cuidar para que o negócio se desenvolva e se firme cada vez mais no mercado. Mas para isso é necessário cumprir todas as obrigações a que o seu negócio está sujeito, implantar e monitorar alguns controles e processos, além de acompanhar a evolução das necessidades dos clientes.

Para auxiliá-lo nas questões administrativas e de gestão, o Sebrae Minas elaborou a cartilha "**O dia a dia do Microempreendedor Individual**", que tem como objetivo responder a algumas dúvidas sobre o dia a dia da empresa.

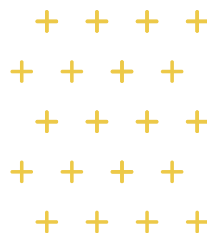
O mercado está cada vez mais exigente e competitivo, e as mudanças, cada vez mais frequentes e rápidas, por isso você deve buscar o aperfeiçoamento da gestão do seu negócio. Para saber mais sobre as ferramentas necessárias para monitorar o desempenho do seu negócio, acesse o "**Caderno de Gestão - MEI - Microempreendedor Individual**".

Não deixe de acessar esses materiais disponíveis em nossa Biblioteca Digital

<http://www.sebrae.com.br/minasgerais>



ENDEREÇOS ÚTEIS



CONSELHO REGIONAL DE NUTRICIONISTAS - CRN-MG
Tel.: (31) 3226-8403
www.crn9.org.br

* Orientações sobre responsabilidade técnica e registro do negócio

SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM COMERCIAL - SENAC
Tel.: 0800 724 44 40
www.mg.senac.br

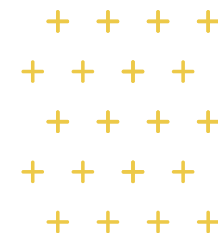
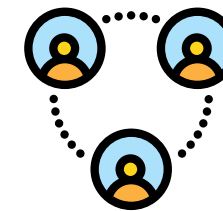
* Oferece o curso de manipulação de alimentos.

SECRETARIA DE ESTADO DE SAÚDE
Departamento da Vigilância Sanitária
Tel.: (31) 3916-0790 / 3916-0791
www.saude.mg.gov.br

SINDICATO DOS HOTÉIS, BARES, RESTAURANTES E SIMILARES DE BELO HORIZONTE
www.sindhorb.org.br

* Fornece jornal com informações a respeito de cursos e palestras na área.

CAPACITAÇÕES ESPECÍFICAS



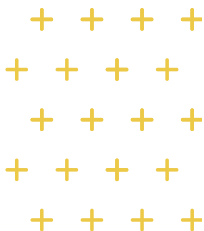
O Sebrae desenvolveu algumas capacitações e materiais específicos que poderão ajudar você a cuidar cada vez melhor do seu negócio.

CARTILHAS SEI - SEBRAE MICROEMPREENDEDOR INDIVIDUAL

Oficina MEI: Aprenda a administrar o seu negócio
Oficina MEI: Aprenda como formar preço de venda
Oficina MEI: Como comprar melhor dos seus fornecedores
Oficina MEI: Como controlar o seu dinheiro
Oficina MEI: Como fazer a sua empresa crescer
Oficina MEI: Como planejar a sua empresa
Oficina MEI: Como ser um empreendedor de sucesso
Oficina MEI: Como unir forças para crescer
Oficina MEI: Como vender mais

- Para acessar as cartilhas, acesse o site do Sebrae Minas: www.sebrae.com.br/minasgerais
- Para participar das oficinas, verifique a disponibilidade de agenda na sua cidade. <https://www.sebraemg.com.br/atendimento/conteudo/cursos-e-eventos>

COMO CONTAR COM A AJUDA DO SEBRAE



Atendimento presencial:

Orientação de Negócio

- Atendimento pré-agendado sobre os projetos, produtos e serviços oferecidos pelo Sebrae, realizado pela equipe de atendentes.

Consultoria de Gestão Individual

- Atendimento pré-agendado realizado por técnicos especialistas em gestão de pequenos negócios.

Atendimento a distância:

Orientação on-line e Fale com o Sebrae

- Atendimento virtual realizado pelos atendentes da Central de Atendimento.

Central de Atendimento

- Atendimento telefônico, sobre todos os projetos, produtos e serviços do Sebrae e parceiros, realizado pela equipe de atendentes - 0800 570 0800

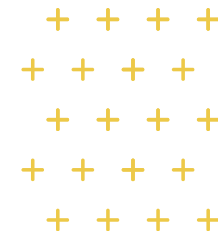
Consultoria de Gestão - Telefone

- Atendimento a distância, pelo telefone, pré-agendado pela Central de Atendimento e realizado por técnicos especialistas em gestão de pequenos.

Portal Sebrae/MG:

- Acesso a informações, documentos, cursos e eventos sobre abertura e gestão de pequenos negócios. www.sebrae.com.br/minasgerais

REFERÊNCIAS



- ▶ ANVISA – AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILÂNCIA SANITÁRIA. Disponível em: <<http://www.anvisa.gov.br/e-legis>>. Acesso em: 01 fev. 2018.
- ▶ ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DE MINAS GERAIS. Disponível em: <<http://www.almg.gov.br>>. Acesso em: 01 fev. 2018.
- ▶ CARTILHA SOBRE BOAS PRÁTICAS PARA SERVIÇOS DE ALIMENTAÇÃO. Disponível em: <<http://portal.anvisa.gov.br/documents/33916/389979/Cartilha+Boas+Pr%C3%A1ticas+para+Servi%C3%A7os+de+Alimenta%C3%A7%C3%A3o/d8671f20-2dfc-4071-b516-d59598701af0>> Acesso em: 21 set. 2017
- ▶ Classificação Nacional de Atividades Econômicas – CNAE. Disponível em: <<http://www.cnae.ibge.gov.br>>. Acesso em: 01 fev. 2018.
- ▶ CONSELHO FEDERAL DE NUTRICIONISTAS – CFN. Disponível em: <<http://www.cfn.org.br>>. Acesso em: 01 fev. 2018.
- ▶ Pipoca do Valdir: Empreendedorismo Popular. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=vsAJHv11GLc>>. Acesso em: 01 fev. 2018.
- ▶ PRESIDÊNCIA DA REPÚBLICA. Disponível em: <<http://www.presidencia.gov.br>>. Acesso em: 01 fev. 2018.
- ▶ SÉRIE PONTO DE PARTIDA: SAIBA COMO MONTAR UMA LANCHONETE. Disponível em: <<http://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/>>. Acesso em: 01 fev. 2018.



 sebraemgcomvoce.com.br

 facebook.com/sebraemg

 youtube.com/sebraeminas

 twitter.com/sebraeminas

0800 570 0800
sebrae.com.br/minasgerais